

حسابداری صنعتی ۳

Cost Accounting 3

نیمسال اول

سال تحصیلی ۱۳۹۲ - ۱۳۹۳

مدرس : جمال عادل زاده

Student@Adelzadeh.com



تجزیه و تحلیل سود ناخالص و انحرافات فروش

هدف:

ارزیابی و تعیین علل تغییرات بین سود ناخالص مورد انتظار و سود ناخالص واقعی است .

تجزیه و تحلیل سود ناخالص ، عوامل عدم دستیابی به سود مورد انتظار و نقاط ضعف در عملکرد سالانه واحد تجاری را مشخص می نماید

علل تغییرات در سود ناخالص

- تغییر در عوامل تشکیل دهنده بهای تمام شده محصولات
- تغییر در قیمت فروش محصولات
- تغییر در حجم کالای فروش رفته
 - تغییر در تعداد کالای فروش رفته
 - تغییر در نوع (ترکیب) کالای فروش رفته

ابزارهای لازم برای تجزیه و تحلیل سود ناخالص

اطلاعات فروش و بهای تمام شده واقعی

اطلاعات فروش و بهای تمام شده بر اساس بودجه ثابت

اطلاعات فروش و بهای تمام شده براساس بودجه قابل انعطاف



بودجه ثابت

بودجه ای است که برای یک سطح فعالیت واحد
که در ابتدای دوره ی مالی برنامه ریزی شده
است تهیه می گردد

شرکت نمونه
...بودجه
سال بودجه ۱۳۹۳

درصد ظرفیت	۱۰۰ درصد
تعداد تولید	10,000
مواد اولیه	40,000,000
دستمزد مستقیم	30,000,000
ملزومات کارگاه	100,0000
دستمزد مستقیم	150,000
مواد غیر مستقیم	200,000
حقوق سرپرستان	500,000
استهلاك ماشین آلات	400,000
بیمه ماشین آلات	250,000
اجاره ساختمان	150,000
جمع هزینه ها	71,750,000

بودجه قابل انعطاف

بودجه ای است که برای سطوح مختلف فعالیت در دامنه مربوط تهیه می شود .

همچنین بودجه قابل انعطاف برای سطح فعالیت واقعی در پایان دوره تهیه می شود

شرکت نمونه
...بودجه
سال بودجه ۱۳۹۳

درصد ظرفیت	۸۰ درصد	۹۰ درصد	۱۰۰ درصد
تعداد تولید	8,000	9,000	10,000
مواد اولیه	32,000,000	36,000,000	40,000,000
دستمزد مستقیم	24,000,000	27,000,000	30,000,000
ملزومات کارگاه	80,000	90,000	100,000
دستمزد مستقیم	120,000	135,000	150,000
مواد غیر مستقیم	160,000	180,000	200,000
حقوق سرپرستان	500,000	500,000	500,000
استهلاك ماشین آلات	400,000	400,000	400,000
بیمه ماشین آلات	250,000	250,000	250,000
اجاره ساختمان	150,000	150,000	150,000
جمع هزینه ها	57,660,000	64,705,000	71,750,000

تجزیه و تحلیل سود نا خالص

شرکت نمونه

بودجه صورت حساب سود و زیان

سال بودجه ۱۳۹۳

شرح	مبلغ ریال
فروش محصولات	3,000,000,000
کسر می شود : بهای تمام شده کالای فروش رفته	(1,818,000,000)
سود ناخالص	1,182,000,000

تجزیه و تحلیل سود نا خالص

شرکت نمونه

بودجه صورتحساب سود و زیان

سال بودجه ۱۳۹۳

شرح	مبلغ ریال
فروش محصولات	3,000,000,000
کسر می شود : بهای تمام شده کالای فروش رفته	(1,818,000,000)
سود ناخالص	1,182,000,000

تجزیه و تحلیل سود نا خالص

شرکت نمونه

بودجه صورت حساب سود و زیان

سال بودجه ۱۳۹۳

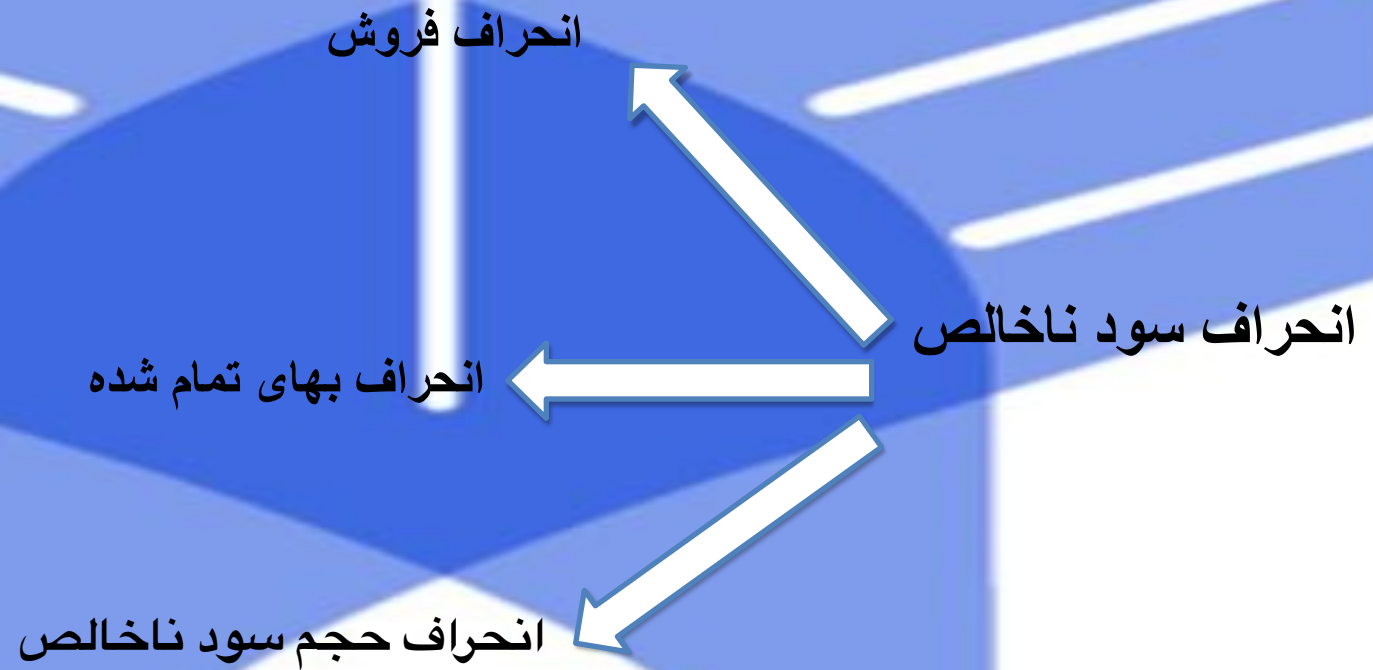
شرح	مبلغ ریال
فروش محصولات	3,000,000,000
کسر می شود : بهای تمام شده کالای فروش رفته	(1,818,000,000)
سود ناخالص	1,182,000,000

بنابراین برای بررسی علل مغایرات سود ناخالص باید

- مغایرت فروش محصولات
- مغایرات بهای تمام شده محصولات

را بررسی نمایم چرا که سود ناخالص از تفاوت این دو عامل بدست می آید

انواع انحرافات موثر بر سود ناخالص

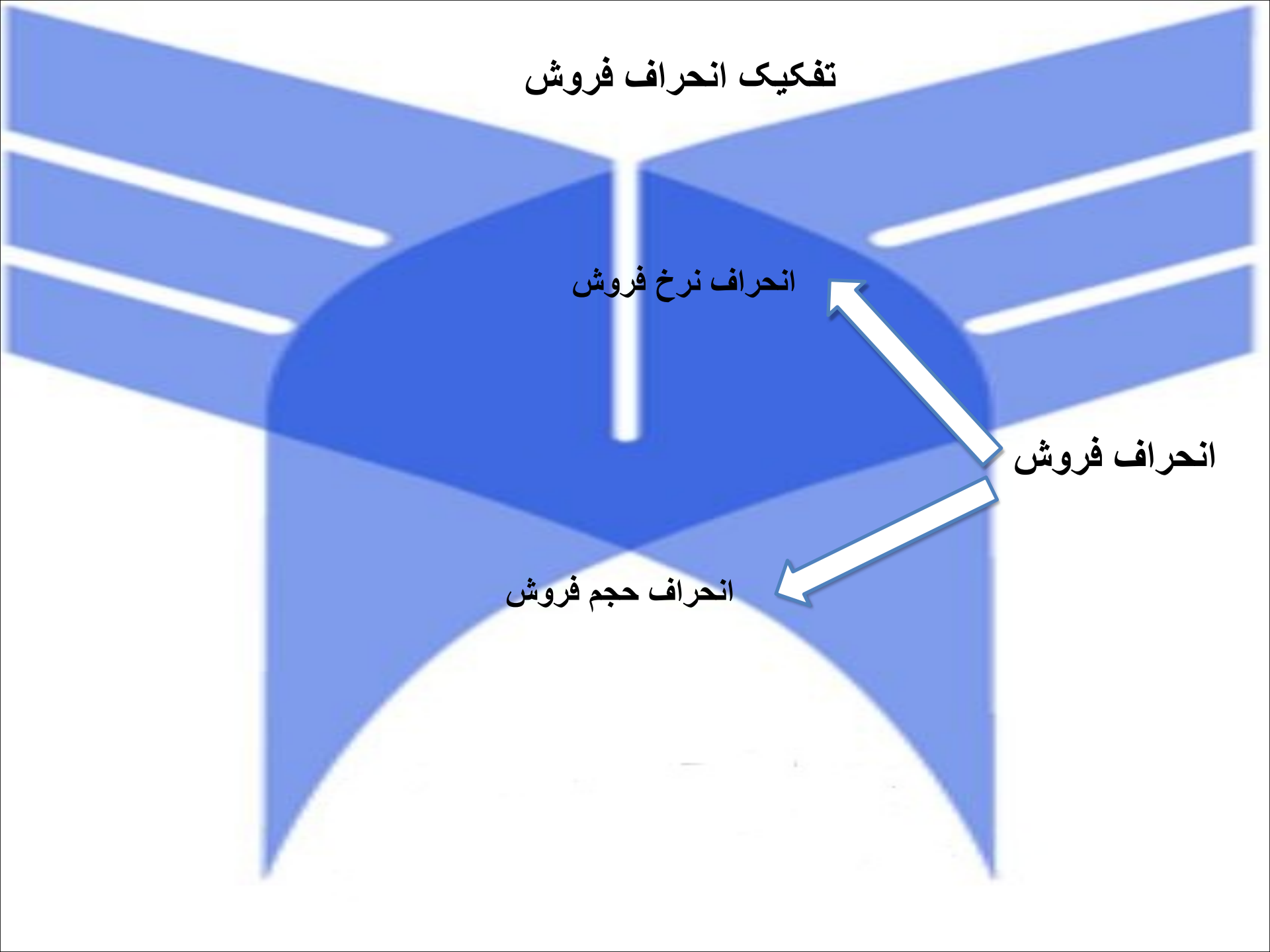


تفکیک انحراف فروش

انحراف نرخ فروش

انحراف فروش

انحراف حجم فروش

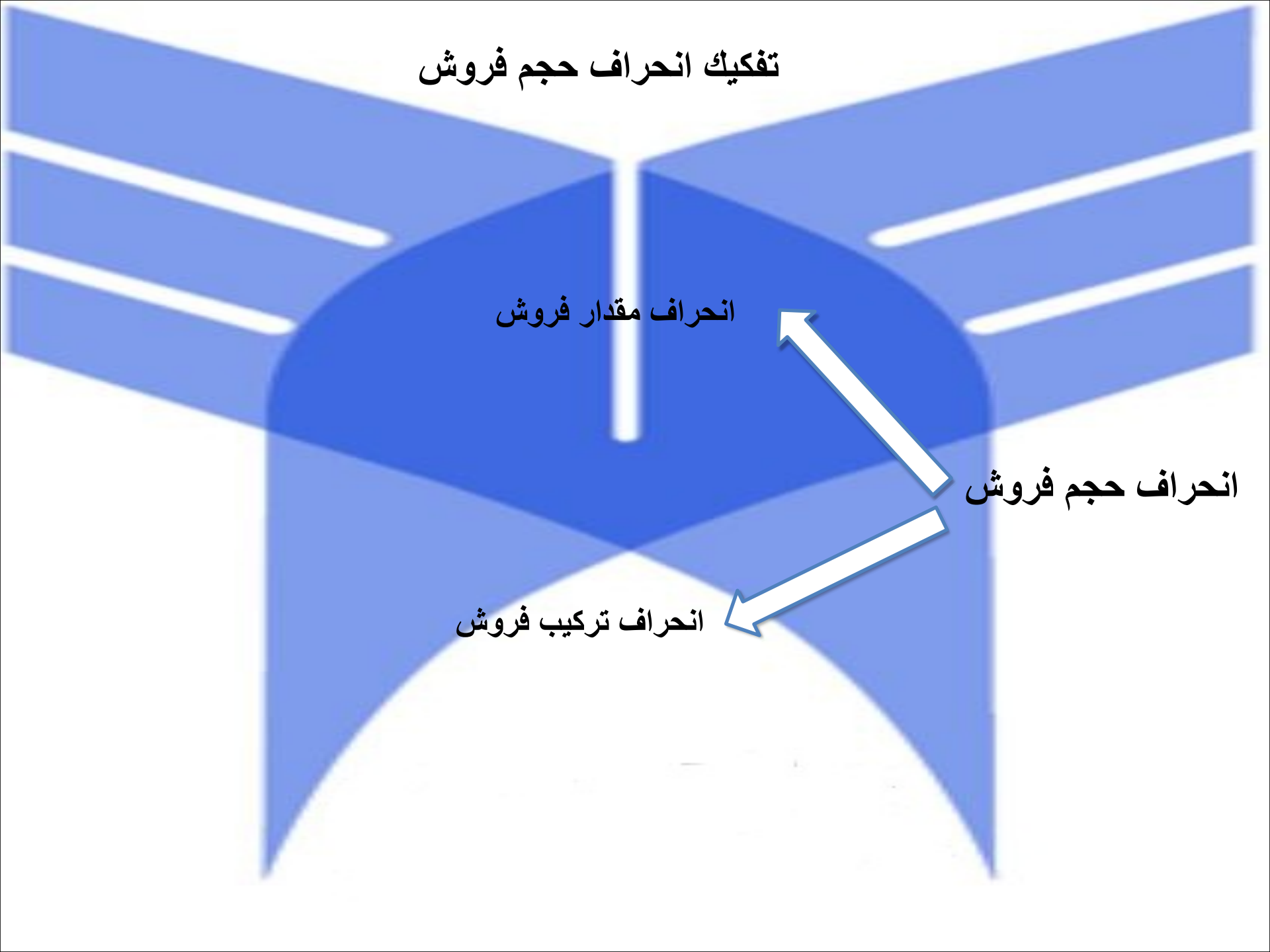


تفكيك انحراف حجم فروش

انحراف مقدار فروش

انحراف حجم فروش

انحراف تركيب فروش

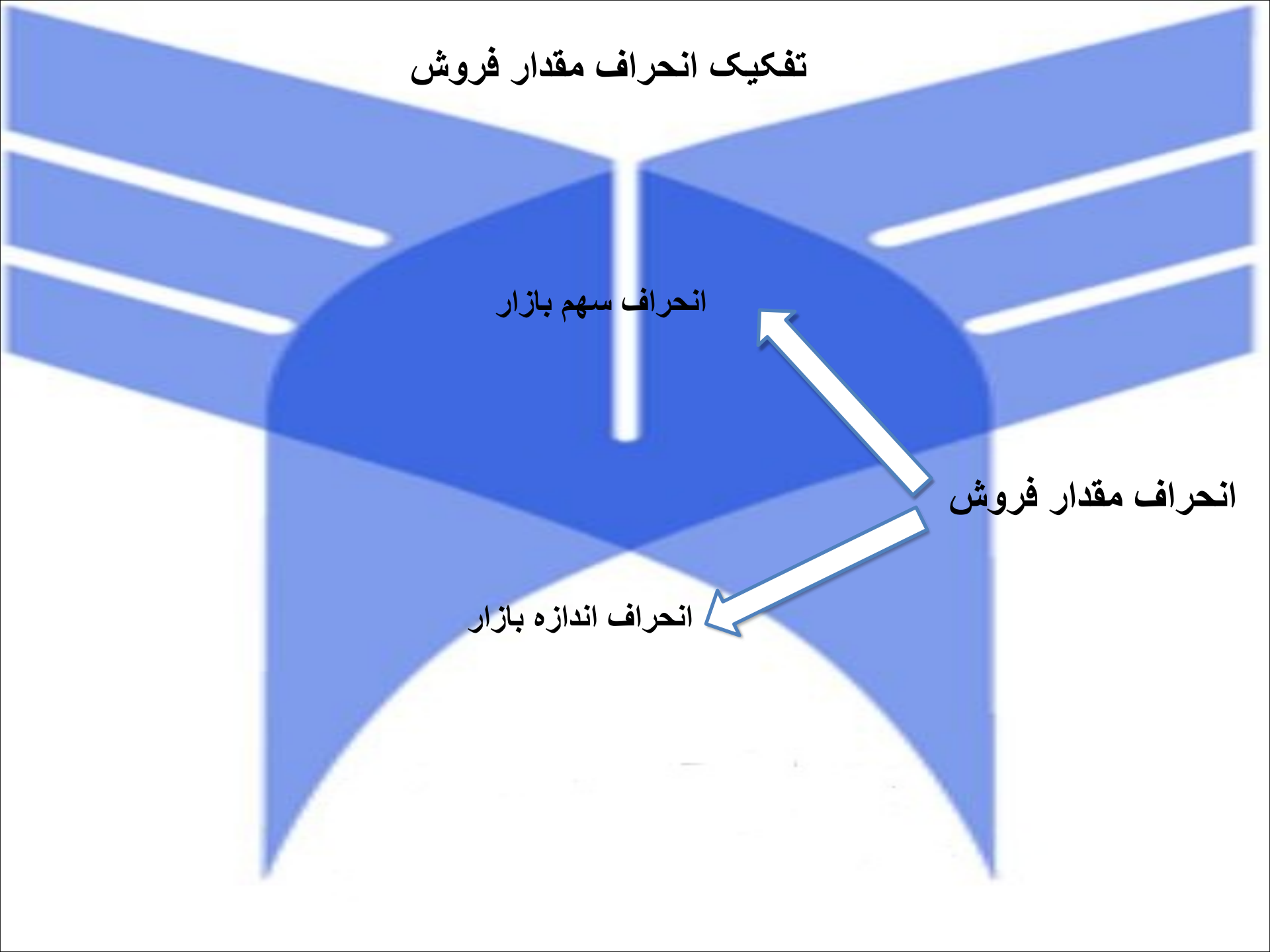


تفکیک انحراف مقدار فروش

انحراف سهم بازار

انحراف مقدار فروش

انحراف اندازه بازار



تفکیک انحراف بهای تمام شده

انحراف نرخ بهای تمام شده

انحراف بهای تمام شده

انحراف حجم بهای تمام شده



تفکیک انحراف حجم سود ناخالص

انحراف حجم فروش نهایی

انحراف حجم سود ناخالص

انحراف ترکیب سود ناخالص



انواع انحرافات سود ناخالص

انحراف فروش

انحراف نرخ فروش

انحراف حجم فروش

انحراف ترکیب فروش

انحراف مقدار فروش

انحراف سهم بازار

انحراف اندازه بازار

انحراف بهای تمام شده

انحراف نرخ بهای تمام شده

انحراف حجم بهای تمام شده

انحراف حجم سود ناخالص

انحراف حجم فروش نهایی

انحراف ترکیب سود ناخالص

شرکت نمونه
بودجه فروش
سال بودجه ۱۳۹۳

نام محصول	مقدار	قیمت فروش یک واحد	مبلغ
محصول آلفا	12,000	200,000	2,400,000,000
محصول بتا	6,000	100,000	600,000,000
جمع	18,000		3,000,000,000

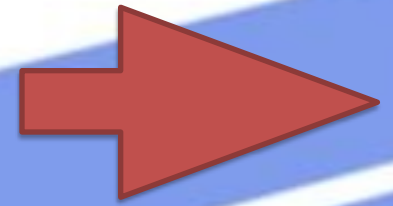
کارت استاندارد محصول آلفا

شرح	مقدار	نرخ	مبلغ
ماده الف	10	1,000	10,000
ماده ب	5	4,000	20,000
دستمزد	8	5,000	40,000
سربار متغیر	8	2,000	16,000
سربار ثابت	8	3,000	24,000
بهای تمام شده یک واحد محصول			110,000

کارت استاندارد محصول بتا

شرح	مقدار	نرخ	مبلغ
ماده الف	7	1,000	7,000
ماده ب	4	4,000	16,000
دستمزد	6	5,000	3,000
سربار متغیر	6	2,000	12,000
سربار ثابت	6	3,000	18,000
بهای تمام شده یک واحد محصول			83,000

شرکت نمونه
اطلاعات بودجه
سال ۱۳۹۳



نام محصول	حجم فروش	درصد ترکیب فروش	قیمت فروش یک واحد	بهای تمام شده یک واحد
محصول آلفا	12,000	67%	200,000	110,000
محصول بتا	6,000	33%	100,000	83,000
جمع / میانگین	18,000	100%	166,667	

$$12,000 / 18,000 * 100 = 67 \%$$

درصد ترکیب فروش محصول آلفا

$$6,000 / 18,000 * 100 = 33 \%$$

درصد ترکیب فروش محصول بتا

$$(12,000 * 200,000) + (6,000 * 100,000) / (12,000 + 6,000) = 166,667$$

میانگین قیمت فروش

شرکت نمونه
اطلاعات بودجه
سال ۱۳۹۳

نام محصول	حجم فروش	درصد ترکیب فروش	قیمت فروش یک واحد	بهای تمام شده یک واحد
محصول آلفا	12,000	%67	200,000	110,000
محصول بتا	6,000	%33	100,000	83,000
جمع / میانگین	18,000	%100	166,667	

$$12,000 / 18,000 * 100 = 67 \%$$

درصد ترکیب فروش محصول آلفا

$$6,000 / 18,000 * 100 = 33 \%$$

درصد ترکیب فروش محصول بتا

$$(12,000 * 200,000) + (6,000 * 100,000) / (12,000 + 6,000) = 166,667$$

میانگین قیمت فروش

شرکت نمونه
اطلاعات واقعی
سال ۱۳۹۳

نام محصول	حجم فروش	قیمت فروش یک واحد	بهای تمام شده یک واحد
محصول آلفا	10,000	150,000	115,000
محصول بتا	9,000	120,000	85,000
جمع	19,000		

شرکت نمونه
صورتحساب سود و زیان
براساس بودجه ثابت
سال ۱۳۹۳

شرح	محصول آلفا	محصول بتا	جمع
فروش محصولات	2,400,000,000	600,000,000	3,000,000,000
کسر می شود بهای تمام شده محصولات	(1,320,000,000)	(498,000,000)	(1,818,000,000)
سود ناخالص	1,080,000,000	102,000,000	1,182,000,000

$$12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$$

$$6,000 * 100,000 = 600,000,000$$

$$12,000 * 110,000 = 1,320,000,000$$

$$6,000 * 83,000 = 498,000,000$$

فروش محصول آلفا

فروش محصول بتا

بهای تمام شده محصول آلفا

بهای تمام شده محصول بتا

شرکت نمونه
صورتحساب سود و زیان
براساس اطلاعات واقعی
سال ۱۳۹۳

شرح	محصول آلفا	محصول بتا	جمع
فروش محصولات	1,500,000,000	1,080,000,000	2,580,000,000
کسر می شود بهای تمام شده کالای فروش رفته	(1,150,000,000)	(765,000,000)	(1,915,000,000)
سود ناخالص	350,000,000	315,000,000	665,000,000

$$\begin{array}{lcl}
 10,000 & * & 150,000 = 1,500,000,000 \\
 9,000 & * & 120,000 = 1,080,000,000 \\
 10,000 & * & 115,000 = 1,150,000,000 \\
 9,000 & * & 85,000 = 765,000,000
 \end{array}$$

فروش محصول آلفا
فروش محصول بتا
بهای تمام شده محصول آلفا
بهای تمام شده محصول بتا

شرکت نمونه
صورتحساب سود و زیان مقایسه ای
سال ۱۳۹۳

اطلاعات واقعی	اطلاعات بودجه ثابت	شرح
2,580,000,000	3,000,000,000	فروش محصولات
(1,915,000,000)	(1,818,000,000)	کسر می شود بهای تمام شده کالای فروش رفته
665,000,000	1,182,000,000	سود ناخالص

انواع انحرافات موثر بر سود ناخالص

انحراف فروش

انحراف سود ناخالص

انحراف بهای تمام شده



شرکت نمونه
صورتحساب سود و زیان مقایسه ای
سال ۱۳۹۳

شرح	اطلاعات واقعی	اطلاعات بودجه ثابت	انحراف	نام انحراف
فروش محصولات	2,580,000,000	3,000,000,000	(420,000,000)	انحراف فروش
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(1,915,000,000)	(1,818,000,000)	(97,000,000)	انحراف بهای تمام شده
سود ناخالص	665,000,000	1,182,000,000	(517,000,000)	انحراف سود ناخالص

انحراف سود ناخالص = سود ناخالص واقعی - سود ناخالص بودجه ای

انحراف فروش = فروش واقعی - بودجه فروش

انحراف بهای تمام شده = بهای تمام شده واقعی - بودجه بهای تمام شده

تفکیک انحراف بهای تمام شده

انحراف نرخ بهای تمام شده

انحراف بهای تمام شده

انحراف حجم بهای تمام شده



انحراف نرخ بهای تمام شده

شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده استاندارد	1,100,000,000	747,000,000
تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده واقعی	(1,150,000,000)	(765,000,000)
انحراف نرخ بهای تمام شده	(50,000,000)	(18,000,000)

تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول آلفا $10,000 * 110,000 = 1,100,000,000$

تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول بتا $9,000 * 83,000 = 747,000,000$

تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده واقعی محصول آلفا $10,000 * 115,000 = 1,150,000,000$

تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده واقعی محصول بتا $9,000 * 85,000 = 765,000,000$

جمع انحراف نرخ بهای تمام شده $(50,000,000) + (18,000,000) = (68,000,000)$

انحراف نرخ بهای تمام شده

روش دوم

ا) $(\text{بهای تمام شده استاندارد} - \text{بهای تمام شده واقعی}) \times \text{تعداد فروش واقعی} = \text{انحراف نرخ بهای تمام شده}$

$(50,000,000) = (115,000 - 110,000) \times 10,000 = \text{انحراف نرخ بهای تمام شده}$
محصول. آلفا

$(18,000,000) = (85,000 - 83,000) \times 9,000 = \text{انحراف نرخ بهای تمام شده}$
محصول. بتا

انحراف حجم بهای تمام شده کالای فروش رفته

شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد	1,320,000,000	498,000,000
تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد	(1,100,000,000)	(747,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	220,000,000	(249,000,000)

تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول آلفا

$$12,000 * 110,000 = 1,320,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول بتا

$$6,000 * 83,000 = 498,000,000$$

تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول آلفا

$$10,000 * 110,000 = 1,100,000,000$$

تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول بتا

$$9,000 * 83,000 = 747,000,000$$

جمع انحراف حجم بهای تمام شده

$$220,000,000 + (249,000,000) = (29,000,000)$$

انحراف حجم بهای تمام شده کالای فروش رفته

روش دوم

(تعداد بودجه فروش - تعداد فروش واقعی) * نرخ استاندارد بهای تمام شده = انحراف حجم بهای تمام شده

$$\text{انحراف حجم بهای تمام شده} = 110,000 * (12,000 - 10,000) = 220,000,000$$

محصول. آلفا

$$\text{انحراف حجم بهای تمام شده} = 83,000 * (9,000 - 6,000) = (249,000,000)$$

محصول. بتا

انحراف بهای تمام شده

شرح	مبلغ ریال
انحراف نرخ بهای تمام شده	(68,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	(29,000,000)
انحراف بهای تمام شده	(97,000,000)

انحراف بهای تمام شده

شرح	مبلغ ریال
انحراف نرخ بهای تمام شده	(68,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	(29,000,000)
انحراف بهای تمام شده	(97,000,000)

انحراف بهای تمام شده

شرح	مبلغ ریال
انحراف نرخ بهای تمام شده	(68,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	(29,000,000)
انحراف بهای تمام شده	(97,000,000)

انحراف بهای تمام شده

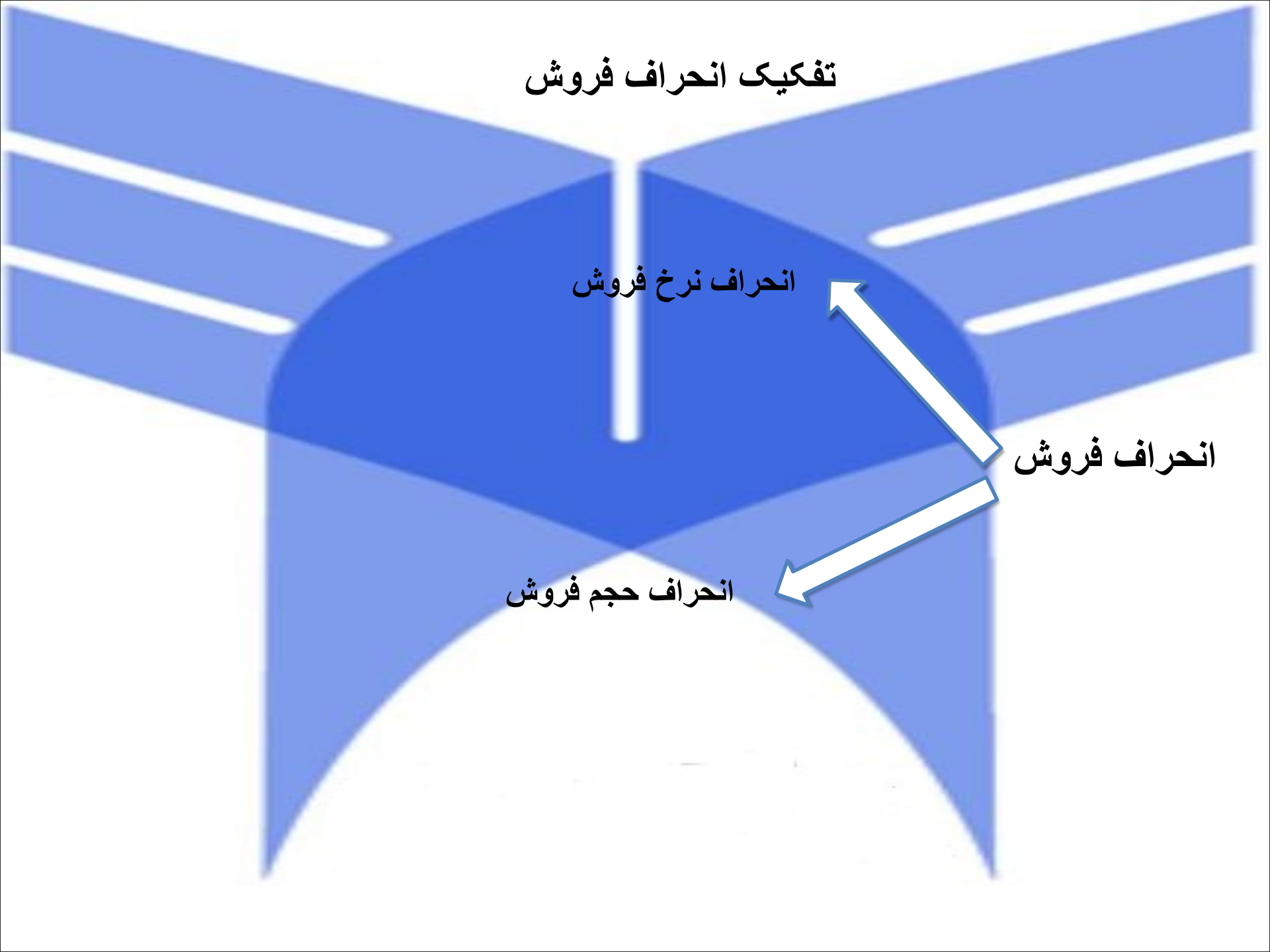
شرح	مبلغ ریال
انحراف نرخ بهای تمام شده	(68,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	(29,000,000)
انحراف بهای تمام شده	(97,000,000)

تفکیک انحراف فروش

انحراف نرخ فروش

انحراف فروش

انحراف حجم فروش



انحراف نرخ فروش

شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد فروش واقعی به نرخ واقعی فروش	1,500,000,000	1,080,000,000
تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش	(2,000,000,000)	(900,000,000)
انحراف نرخ فروش	(500,000,000)	180,000,000

تعداد فروش واقعی به نرخ واقعی فروش محصول آلفا

$$10,000 * 150,000 = 1,500,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ واقعی فروش محصول بتا

$$9,000 * 120,000 = 1,080,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

$$10,000 * 200,000 = 2,000,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$9,000 * 100,000 = 900,000,000$$

جمع انحراف نرخ فروش

$$(500,000,000) + 180,000,000 = (320,000,000)$$

انحراف نرخ فروش

روش دوم

ا) (نرخ فروش استاندارد - نرخ فروش واقعی) * تعداد فروش واقعی = انحراف نرخ فروش

انحراف نرخ فروش = (500,000,000) = 10,000 . * (200,000 . - 150,000 .) = انحراف نرخ فروش
محصول. آلفا

انحراف نرخ فروش = 180,000,000 = 9,000 . * (120,000 . - 100,000 .) = انحراف نرخ فروش
محصول. بتا

انحراف حجم فروش

شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش	2,000,000,000	900,000,000
تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش	(2,400,000,000)	(600,000,000)
انحراف حجم فروش	(400,000,000)	300,000,000

$$10,000 * 200,000 = 2,000,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

$$9,000 * 100,000 = 900,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$$

تعداد بودجه فروش نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

$$6,000 * 100,000 = 600,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$(400,000,000) + 300,000,000 = (100,000,000)$$

جمع انحراف حجم فروش

انحراف حجم فروش

روش دوم

$$\text{انحراف بودجه فروش} - \text{تعداد فروش واقعی} \times \text{نرخ استاندارد فروش} = \text{انحراف حجم فروش}$$

$$(400,000,000) = 200,000 \times (12,000 - 10,000) = \text{انحراف حجم فروش محصول آلفا}$$

$$300,000,000 = 100,000 \times (9,000 - 6,000) = \text{انحراف حجم فروش محصول بتا}$$

انحراف فروش

مبلغ ریال	شرح
(320,000,000)	انحراف نرخ فروش
(100,000,000)	انحراف حجم فروش
(420,000,000)	انحراف فروش

انحراف فروش

مبلغ ریال	شرح
(320,000,000)	انحراف نرخ فروش
(100,000,000)	انحراف حجم فروش
(420,000,000)	انحراف فروش

انحراف فروش

مبلغ ریال	شرح
(320,000,000)	انحراف نرخ فروش
(100,000,000)	انحراف حجم فروش
(420,000,000)	انحراف فروش

انحراف فروش

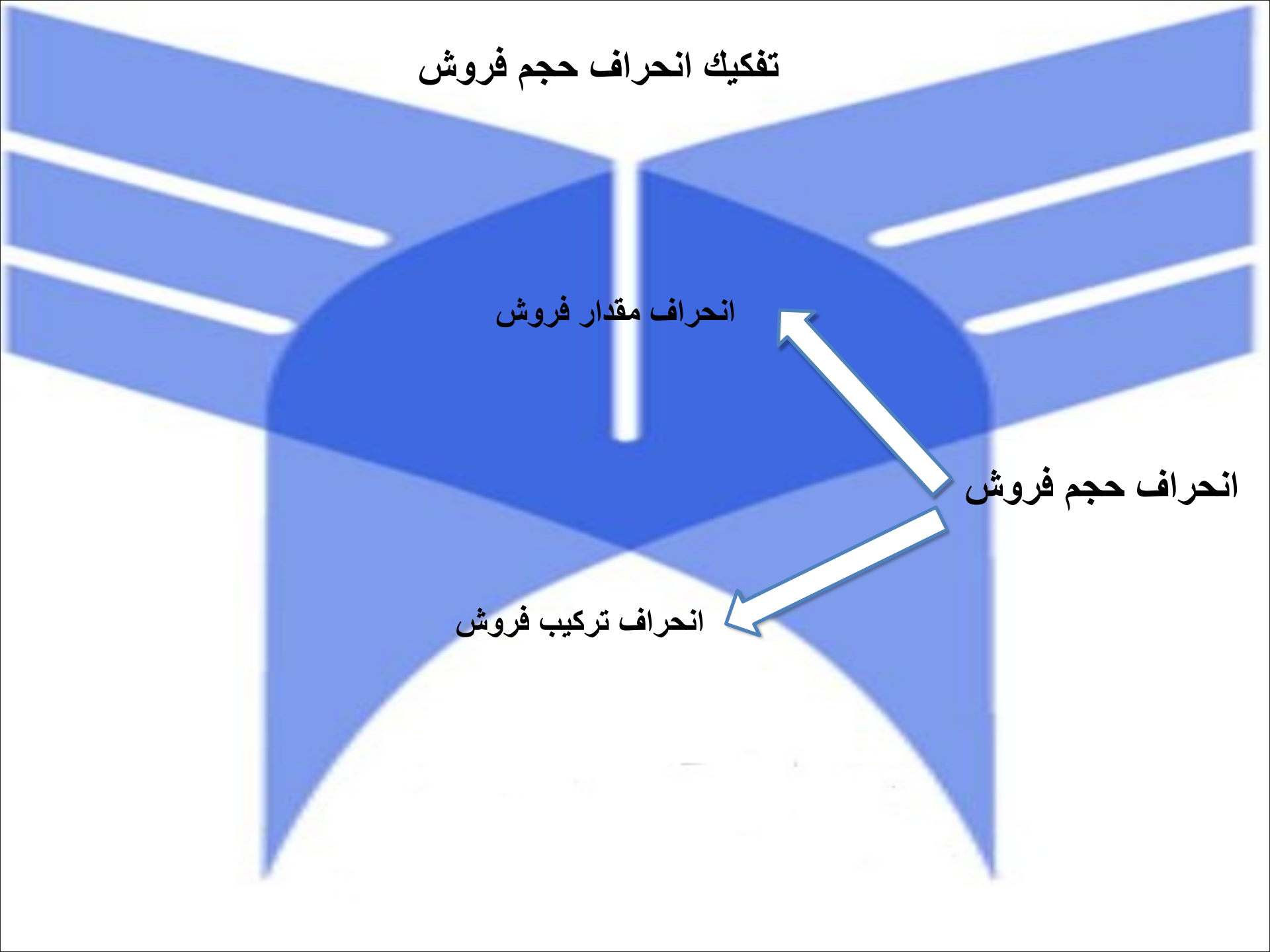
مبلغ ریال	شرح
(320,000,000)	انحراف نرخ فروش
(100,000,000)	انحراف حجم فروش
(420,000,000)	انحراف فروش

تفكيك انحراف حجم فروش

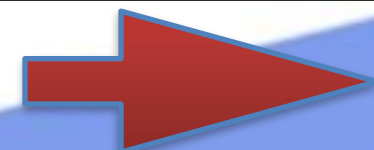
انحراف مقدار فروش

انحراف حجم فروش

انحراف تركيب فروش



انحراف مقدار فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد واقعی کل فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد	2,533,333,333	633,333,333
تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد	(2,400,000,000)	(600,000,000)
انحراف مقدار فروش	133,333,333	33,333,333

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به
نرخ فروش استاندارد محصول آلفا
 $19,000 * 67 \% * 200,000 = 2,533,333,333$

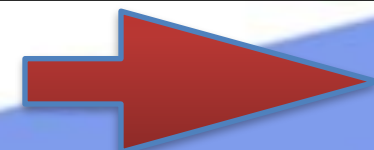
تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به
نرخ فروش استاندارد محصول بتا
 $19,000 * 33 \% * 100,000 = 633,333,333$

تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد محصول آلفا
 $12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$

تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد محصول بتا
 $6,000 * 100,000 = 600,000,000$

جمع انحراف مقدار فروش
 $133,333,333 + 33,333,333 = 166,666,666$

انحراف مقدار فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد واقعی کل فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد	2,533,333,333	633,333,333
تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد	(2,400,000,000)	(600,000,000)
انحراف مقدار فروش	133,333,333	33,333,333

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به
نرخ فروش استاندارد محصول آلفا
 $19,000 * 67 \% * 200,000 = 2,533,333,333$

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به
نرخ فروش استاندارد محصول بتا
 $19,000 * 33 \% * 100,000 = 633,333,333$

تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد محصول آلفا
 $12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$

تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد محصول بتا
 $6,000 * 100,000 = 600,000,000$

جمع انحراف مقدار فروش
 $133,333,333 + 33,333,333 = 166,666,666$

انحراف مقدار فروش

روش دوم

انحراف مقدار فروش =

نرخ استاندارد فروش. * { تعداد بودجه فروش. - (درصد ترکیب فروش. * تعداد کل فروش واقعی.) }

$$\text{انحراف مقدار فروش محصول آلفا} = 133,333,333 = 200,000 * 12,000 - (67 \% * 19,000)$$

$$\text{انحراف مقدار فروش محصول بتا} = 33,333,333 = 100,000 * 6,000 - (33 \% * 19,000)$$

انحراف ترکیب فروش

شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد واقعی فروش به نرخ فروش استاندارد	2,000,000,000	900,000,000
تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد	2,533,333,333	633,333,333
انحراف ترکیب فروش	(533,333,333)	266,666,667

تعداد واقعی فروش به نرخ فروش استاندارد محصول آلفا $10,000 * 200,000 = 2,000,000,000$

تعداد واقعی فروش به نرخ فروش استاندارد محصول بتا $9,000 * 100,000 = 900,000,000$

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد محصول آلفا $19,000 * 67 \% * 200,000 = 2,533,333,333$

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد محصول بتا $19,000 * 33 \% * 100,000 = 633,333,333$

جمع انحراف ترکیب فروش $(533,333,333) + 266,666,667 = (266,666,666)$

انحراف ترکیب فروش

روش دوم

انحراف ترکیب فروش =

نرخ استاندارد فروش. * { (درصد ترکیب فروش. * تعداد کل فروش واقعی.) - تعداد فروش واقعی }

انحراف ترکیب فروش
محصول. آلفا = $10,000 - (19,000 * 67 \%) * 200,000 = (533,333,333)$

انحراف ترکیب فروش
محصول. بتا = $9,000 - (19,000 * 67 \%) * 100,000 = 266,666,667$

انحراف حجم فروش

مبلغ ریال	شرح
166,666,666	انحراف مقدار فروش
(266,666,666)	انحراف ترکیب فروش
(100,000,000)	انحراف حجم فروش

انحراف حجم فروش

مبلغ ریال	شرح
166,666,666	انحراف مقدار فروش
(266,666,666)	انحراف ترکیب فروش
(100,000,000)	انحراف حجم فروش

انحراف حجم فروش

مبلغ ریال	شرح
166,666,666	انحراف مقدار فروش
(266,666,666)	انحراف ترکیب فروش
(100,000,000)	انحراف حجم فروش

انحراف حجم فروش

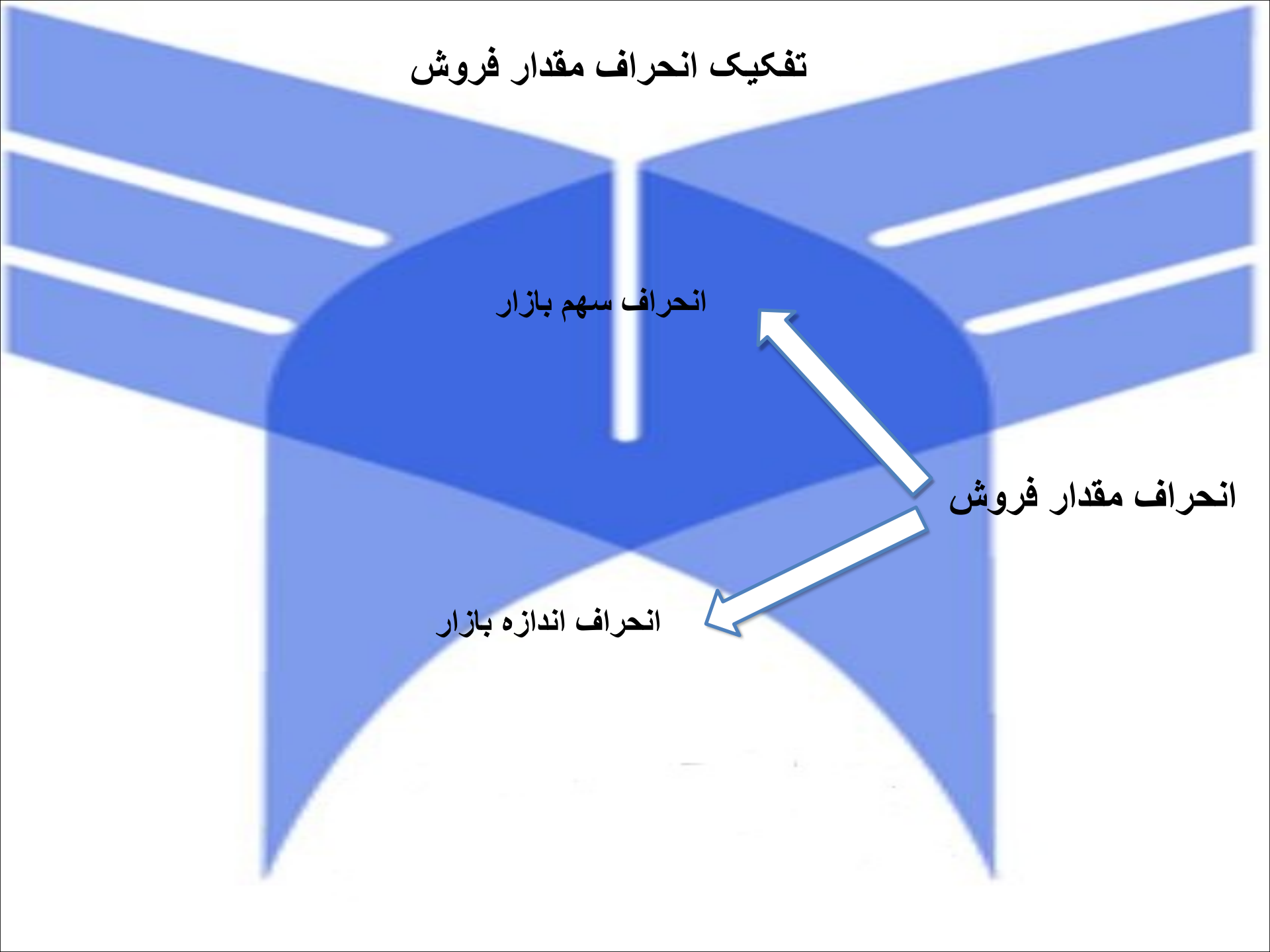
مبلغ ریال	شرح
166,666,666	انحراف مقدار فروش
(266,666,666)	انحراف ترکیب فروش
(100,000,000)	انحراف حجم فروش

تفکیک انحراف مقدار فروش

انحراف سهم بازار

انحراف مقدار فروش

انحراف اندازه بازار



اطلاعات کل بازار

شرح	بودجه حجم فروش کل بازار	حجم فروش واقعی کل بازار
محصول آلفا	64,000	95,000
محصول بتا	56,000	40,000
جمع	120,000	135,000

اطلاعات مقایسه ای شرکت نسبت به بازار

بودجه حجم فروش			حجم فروش واقعی			شرح
کل بازار	شرکت	نسبت بودجه شرکت	کل بازار	شرکت	نسبت واقعی شرکت	
64,000	12,000	19%	95,000	10,000	11%	محصول آلفا
56,000	6,000	11%	40,000	9,000	23%	محصول بتا
120,000	18,000	15%	135,000	19,000	14%	جمع

$$12,000 / 64,000 * 100 = 19 \%$$

$$6,000 / 56,000 * 100 = 11 \%$$

$$10,000 / 95,000 * 100 = 11 \%$$

$$9,000 / 40,000 * 100 = 23 \%$$

$$18,000 / 120,000 * 100 = 15 \%$$

$$19,000 / 135,000 * 100 = 14 \%$$

نسبت بودجه محصول آلفا

نسبت بودجه محصول بتا

نسبت واقعی محصول آلفا

نسبت واقعی محصول بتا

نسبت بودجه محصولات

نسبت واقعی محصولات

انحراف سهم بازار

19,000	تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت واقعی
(20,250)	تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت بودجه ای
(1,250)	انحراف مقداری
166,667	میانگین نرخ استاندارد فروش
(208,333,333)	انحراف سهم بازار

$$135,000 * 14 \% = 19,000$$

تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت واقعی

$$135,000 * 15 \% = 20,250$$

تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت بودجه ای

انحراف سهم بازار عملکرد مدیران را نسبت به رقبای شرکت نشان می دهد

انحراف سهم بازار

روش دوم

انحراف سهم بازار =

میانگین نرخ استاندارد فروش * تعداد فروش واقعی کل بازار * (نسبت سهم بازار بودجه ای - نسبت سهم بازار واقعی).

$$\text{انحراف سهم بازار} = (14\% - 15\%) * 135,000 * 166,667 = (208,333,333)$$

انحراف اندازه بازار

20,250	تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت بودجه ای سهم شرکت
(18,000)	تعداد فروش بودجه شده کل بازار به نسبت سهم بودجه ای شرکت
2,250	انحراف مقداری
166,667	میانگین نرخ استاندارد فروش
375,000,000	انحراف اندازه بازار

$$135,000 * 15 \% = 20,250$$

تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت بودجه ای شرکت

$$120,000 * 15 \% = 18,000$$

تعداد فروش بودجه شده کل بازار به نسبت بودجه ای شرکت

انحراف اندازه بازار

روش دوم

انحراف اندازه بازار =

میانگین نرخ استاندارد فروش * نسبت سهم بودجه ای * (تعداد فروش بودجه ای کل بازار * تعداد واقعی فروش کل بازار)

$$\text{انحراف اندازه بازار} = 375,000,000 = 166,667 * 15 \% * (135,000 - 120,000)$$

انحراف مقدار فروش

مبلغ ریال	شرح
(208,333,333)	انحراف سهم بازار
375,000,000	انحراف اندازه بازار
166,666,666	انحراف مقدار فروش

انحراف مقدار فروش

مبلغ ریال	شرح
(208,333,333)	انحراف سهم بازار
375,000,000	انحراف اندازه بازار
166,666,666	انحراف مقدار فروش

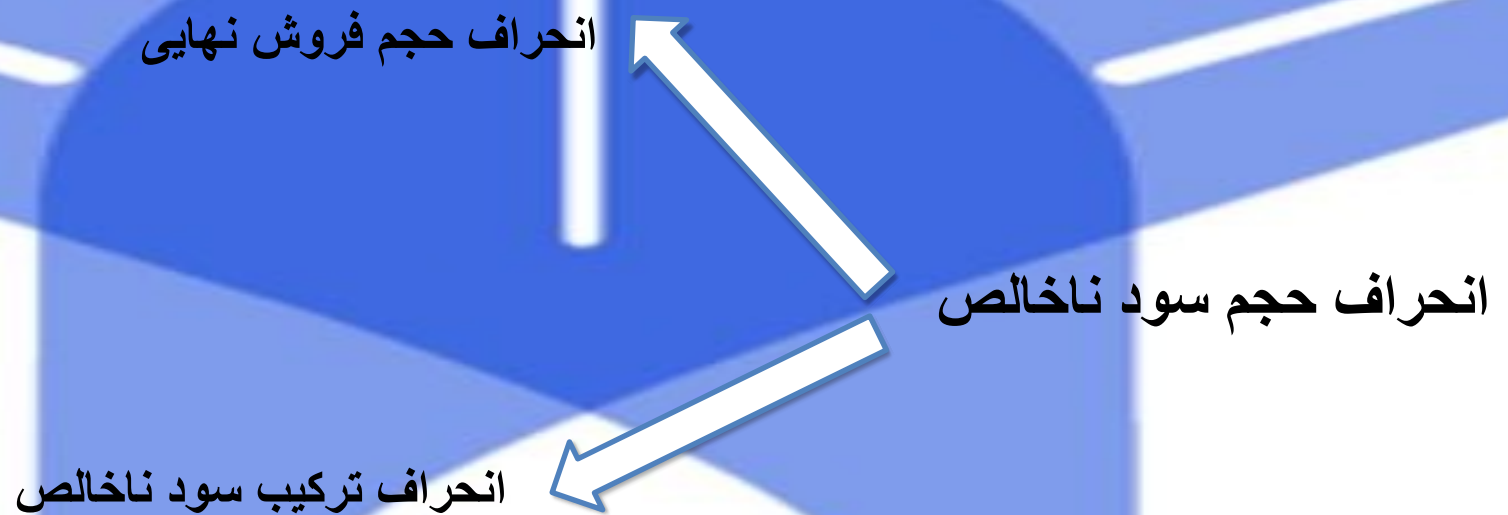
انحراف مقدار فروش

مبلغ ریال	شرح
(208,333,333)	انحراف سهم بازار
375,000,000	انحراف اندازه بازار
166,666,666	انحراف مقدار فروش

انحراف مقدار فروش

مبلغ ریال	شرح
(208,333,333)	انحراف سهم بازار
375,000,000	انحراف اندازه بازار
166,666,666	انحراف مقدار فروش

تفکیک انحراف حجم سود ناخالص



انحراف حجم فروش نهايي

شرح	محصول آلفا	محصول بتا
مقدار فروش واقعي شرکت به نسبت سهم بودجه اي شرکت	12,667	6,333
بودجه فروش	(12,000)	(6,000)
انحراف مقداري	667	333
سود بودجه اي هر واحد محصول	90,000	17,000
انحراف حجم فروش نهايي	60,000,000	5,666,667

مقدار فروش واقعي محصول آلفا شرکت به نسبت بودجه اي

$$19,000 * 67 \% = 12,667$$

مقدار فروش واقعي محصول بتا شرکت به نسبت بودجه اي

$$19,000 * 33 \% = 6,333$$

جمع انحراف حجم فروش نهايي

$$60,000,000 + 5,666,667 = 65,666,667$$

انحراف حجم فروش نهايي

شرح	محصول آلفا	محصول بتا
مقدار كل فروش واقعي شركت به نسبت سهم بودجه اي شركت	12,667	6,333
بودجه فروش	(12,000)	(6,000)
انحراف مقداري	667	333
سود بودجه اي هر واحد محصول	90,000	17,000
انحراف حجم فروش نهايي	60,000,000	5,666,667

مقدار فروش واقعي محصول آلفا شركت به نسبت بودجه اي

$$19,000 * 67 \% = 12,667$$

مقدار فروش واقعي محصول بتا شركت به نسبت بودجه اي

$$19,000 * 33 \% = 6,333$$

جمع انحراف حجم فروش نهايي

$$60,000,000 + 5,666,667 = 65,666,667$$

انحراف حجم فروش نهائی

روش دوم

انحراف حجم فروش نهائی =

سود بودجه اي هرواحد محصول. * { تعداد بودجه فروش. - (درصد تركيب فروش. * تعداد كل فروش واقعي.) }

$$\text{انحراف حجم فروش نهائی محصول. آلفا} = (19,000 * 67 \%) - 12,000 * 90,000 = 60,000,000$$

$$\text{انحراف حجم فروش نهائی محصول. بتا} = (19,000 * 33 \%) - 6,000 * 100,000 = 5,666,667$$

$$\text{انحراف حجم فروش نهائی} = 60,000,000 + 5,666,667 = 65,666,667$$

انحراف ترکیب سود ناخالص

شرح	محصول آلفا	محصول بتا
مقدار فروش واقعی شرکت	10,000	9,000
مقدار فروش واقعی شرکت به نسبت سهم بودجه ای شرکت	(12,667)	(6,333)
انحراف مقداری	-2,667	2,667
سود بودجه ای هر واحد محصول	90,000	17,000
انحراف ترکیب سود ناخالص	(240,000,000)	45,333,333

مقدار فروش واقعی محصول آلفا شرکت به نسبت بودجه ای

$$19,000 * 67 \% = 12,667$$

مقدار فروش واقعی محصول بتا شرکت به نسبت بودجه ای

$$19,000 * 33 \% = 6,333$$

$$\text{جمع انحراف ترکیب سود ناخالص} = (194,666,667) + 45,333,333 = (240,000,000)$$

انحراف ترکیب سود ناخالص

روش دوم

انحراف ترکیب سود ناخالص =

سود بودجه اي هرواحد محصول. * { (درصد ترکیب فروش. * تعداد کل فروش واقعي.) - تعداد فروش واقعي }

$$\begin{array}{l} \text{انحراف ترکیب سود} \\ \text{ناخالص محصول. آلفا} \end{array} = \{ 10,000 - (19,000 * 67 \%) \} * 90,000 = (240,000,000)$$

$$\begin{array}{l} \text{انحراف ترکیب سود} \\ \text{ناخالص محصول. بتا} \end{array} = \{ 9,000 - (19,000 * 33 \%) \} * 100,000 = 45,333,333$$

$$\text{انحراف ترکیب سود ناخالص} = (240,000,000) + 45,333,333 = (194,666,667)$$

انحراف حجم سود ناخالص

مبلغ ریال	شرح
65,666,667	انحراف حجم فروش نهایی
(194,666,667)	انحراف ترکیب سود ناخالص
(129,000,000)	انحراف حجم سود ناخالص

انحراف حجم سود ناخالص

مبلغ ریال	شرح
65,666,667	انحراف حجم فروش نهایی
(194,666,667)	انحراف ترکیب سود ناخالص
(129,000,000)	انحراف حجم سود ناخالص

انحراف حجم سود ناخالص

مبلغ ریال	شرح
65,666,667	انحراف حجم فروش نهایی
(194,666,667)	انحراف ترکیب سود ناخالص
(129,000,000)	انحراف حجم سود ناخالص

کنترل محاسبات انحراف حجم سود ناخالص

انحراف حجم فروش	(100,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	(29,000,000)
انحراف حجم سود ناخالص	(129,000,000)

کنترل محاسبات انحراف حجم سود ناخالص

انحراف حجم فروش	(100,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	(29,000,000)
انحراف حجم سود ناخالص	(129,000,000)

کنترل محاسبات انحراف حجم سود ناخالص

انحراف حجم فروش	(100,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	(29,000,000)
انحراف حجم سود ناخالص	(129,000,000)



موفق باشید

بودجه سود ناخالص يك وحد محصول

شرح	محصول ألفا	محصول بتا
قيمت فروش يك واحد محصول	200,000	100,000
بهاي تمام شده يك واحد محصول	(110,000)	(83,000)
سود ناخالص يك واحد محصول	90,000	17,000

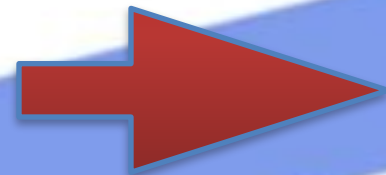
بودجه سود ناخالص يك وحد محصول

شرح	محصول ألفا	محصول بتا
قيمت فروش يك واحد محصول	200,000	100,000
بهاي تمام شده يك واحد محصول	(110,000)	(83,000)
سود ناخالص يك واحد محصول	90,000	17,000

کارت استاندارد محصول آلفا

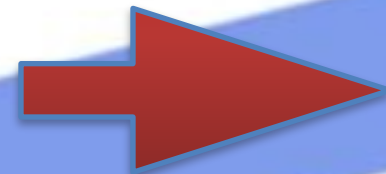
شرح	مقدار	نرخ	مبلغ
ماده الف	10	1,000	10,000
ماده ب	5	4,000	20,000
دستمزد	8	5,000	40,000
سربار متغیر	8	2,000	16,000
سربار ثابت	8	3,000	24,000
بهای تمام شده یک واحد محصول			110,000

کارت استاندارد محصول بتا



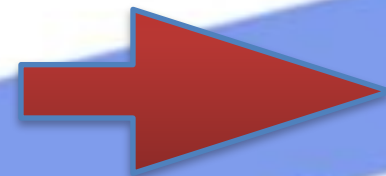
شرح	مقدار	نرخ	مبلغ
ماده الف	7	1,000	7,000
ماده ب	4	4,000	16,000
دستمزد	6	5,000	3,000
سربار متغیر	6	2,000	12,000
سربار ثابت	6	3,000	18,000
بهای تمام شده یک واحد محصول			83,000

شرکت نمونه
بودجه فروش
سال بودجه ۱۳۹۳



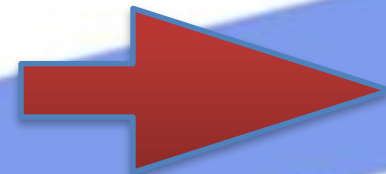
نام محصول	مقدار	قیمت فروش یک واحد	مبلغ
محصول آلفا	12,000	200,000	2,400,000,000
محصول بتا	6,000	100,000	600,000,000
جمع	18,000		3,000,000,000

شرکت نمونه
بودجه فروش
سال بودجه ۱۳۹۳



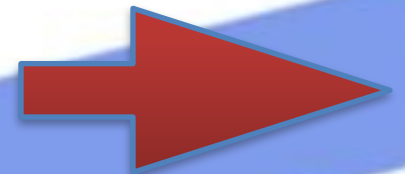
نام محصول	مقدار	قیمت فروش یک واحد	مبلغ
محصول آلفا	12,000	200,000	2,400,000,000
محصول بتا	6,000	100,000	600,000,000
جمع	18,000		3,000,000,000

شرکت نمونه
بودجه فروش
سال بودجه ۱۳۹۳



نام محصول	مقدار	قیمت فروش یک واحد	مبلغ
محصول آلفا	12,000	200,000	2,400,000,000
محصول بتا	6,000	100,000	600,000,000
جمع	18,000		3,000,000,000

شرکت نمونه
بودجه فروش
سال بودجه ۱۳۹۳



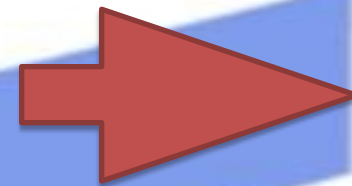
نام محصول	مقدار	قیمت فروش یک واحد	مبلغ
محصول آلفا	12,000	200,000	2,400,000,000
محصول بتا	6,000	100,000	600,000,000
جمع	18,000		3,000,000,000

$$3,000,000,000 / 18,000 = 166,667$$

میانگین قیمت فروش

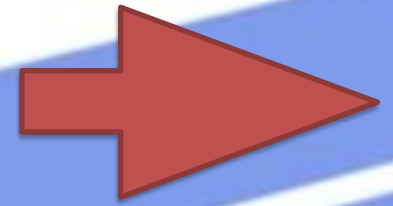
شرکت نمونه

بودجه بهای تمام شده کالای ساخته شده و فروش رفته - ادامه
سال بودجه ۱۳۹۳



شرح	مبلغ ریال	مبلغ ریال	مبلغ ریال	منبع اطلاعاتی
بهای تمام شده کالای ساخته شده			2,121,000,000	
موجودی کالای ساخته شده اول دوره			151,500,000	موجودی کالای ساخته شده پایان دوره سال جاری
بهای تمام شده کالای آماده برای فروش			2,272,500,000	
موجودی کالای ساخته شده پایان دوره			(454,500,000)	موجودی کالای پایان دوره کالای ساخته شده سال بودجه
بهای تمام شده کالای فروش رفته			1,818,000,000	

شرکت نمونه
اطلاعات بودجه
سال ۱۳۹۳



نام محصول	حجم فروش	درصد ترکیب فروش	قیمت فروش یک واحد	بهای تمام شده یک واحد
محصول آلفا	12,000	67%	200,000	110,000
محصول بتا	6,000	33%	100,000	83,000
جمع	18,000	100%	166,667	

$$12,000 / 18,000 * 100 = 67 \%$$

درصد ترکیب فروش محصول آلفا

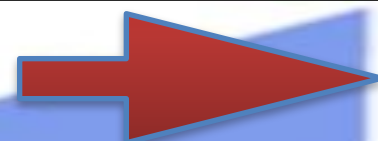
$$6,000 / 18,000 * 100 = 33 \%$$

درصد ترکیب فروش محصول بتا

$$(12,000 * 200,000) + (6,000 * 100,000) / (12,000 + 6,000) = 166,667$$

میانگین قیمت فروش

انحراف حجم فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش	2,000,000,000	900,000,000
تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش	(2,400,000,000)	(600,000,000)
انحراف حجم فروش	(400,000,000)	300,000,000

$$10,000 * 200,000 = 2,000,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

$$9,000 * 100,000 = 900,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

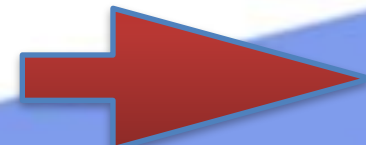
$$6,000 * 100,000 = 600,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$(400,000,000) + 300,000,000 = (100,000,000)$$

جمع انحراف حجم فروش

انحراف حجم بهای تمام شده کالای فروش رفته



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد	1,320,000,000	498,000,000
تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد	(1,100,000,000)	(747,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	220,000,000	(249,000,000)

تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول آلفا

$$12,000 * 110,000 = 1,320,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول بتا

$$6,000 * 83,000 = 498,000,000$$

تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول آلفا

$$10,000 * 110,000 = 1,100,000,000$$

تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول بتا

$$9,000 * 83,000 = 747,000,000$$

جمع انحراف حجم بهای تمام شده

$$220,000,000 + (249,000,000) = (29,000,000)$$

انحراف حجم فروش نهايي

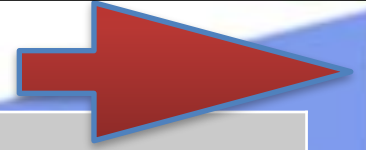
شرح	محصول آلفا	محصول بتا
مقدار فروش واقعي شرکت به نسبت سهم بودجه اي شرکت	12,730	6,270
بودجه فروش	(12,000)	(6,000)
انحراف مقداري	730	270
سود بودجه اي هر واحد محصول	90,000	17,000
انحراف حجم فروش نهايي	65,700,000	4,590,000

مقدار فروش واقعي محصول آلفا شرکت به نسبت بودجه اي $19000 * 67 \% = 12,730$

مقدار فروش واقعي محصول بتا شرکت به نسبت بودجه اي $19000 * 33 \% = 6,270$

جمع انحراف حجم فروش نهايي $65,700,000 + 4,590,000 = 70,290,000$

انحراف ترکیب سود ناخالص



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
مقدار فروش واقعی شرکت	10,000	9,000
مقدار فروش واقعی شرکت به نسبت سهم بودجه ای شرکت	(12,730)	(6,270)
انحراف مقداری	(2,730)	2,730
سود بودجه ای هر واحد محصول	90,000	17,000
انحراف ترکیب سود ناخالص	(245,700,000)	46,410,000

مقدار فروش واقعی محصول آلفا شرکت به نسبت بودجه ای

$$19,000 * 67 \% = 12,730$$

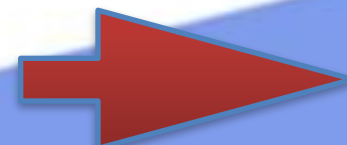
مقدار فروش واقعی محصول بتا شرکت به نسبت بودجه ای

$$19,000 * 33 \% = 6,270$$

جمع انحراف ترکیب سود ناخالص

$$(245,700,000) + 46,410,000 = (199,290,000)$$

انحراف نرخ بهای تمام شده



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده استاندارد	1,100,000,000	747,000,000
تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده واقعی	(1,150,000,000)	(765,000,000)
انحراف نرخ بهای تمام شده	(50,000,000)	(18,000,000)

تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول آلفا $10,000 * 110,000 = 1,100,000,000$

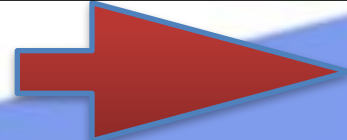
تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول بتا $9,000 * 83,000 = 747,000,000$

تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده واقعی محصول آلفا $10,000 * 115,000 = 1,150,000,000$

تعداد فروش واقعی به نرخ بهای تمام شده واقعی محصول بتا $9,000 * 85,000 = 765,000,000$

جمع انحراف نرخ بهای تمام شده $(50,000,000) + (18,000,000) = (68,000,000)$

انحراف حجم بهای تمام شده کالای فروش رفته



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد	1,320,000,000	498,000,000
تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد	(1,100,000,000)	(747,000,000)
انحراف حجم بهای تمام شده	220,000,000	(249,000,000)

تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول آلفا

$$12,000 * 110,000 = 1,320,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول بتا

$$6,000 * 83,000 = 498,000,000$$

تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول آلفا

$$10,000 * 110,000 = 1,100,000,000$$

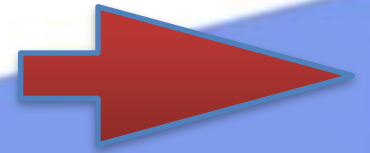
تعداد واقعی فروش به نرخ بهای تمام شده استاندارد محصول بتا

$$9,000 * 83,000 = 747,000,000$$

جمع انحراف حجم بهای تمام شده

$$220,000,000 + (249,000,000) = (29,000,000)$$

شرکت نمونه
صورتحساب سود و زیان مقایسه ای
سال ۱۳۹۳



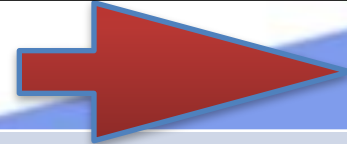
شرح	اطلاعات واقعی	اطلاعات بودجه ثابت	انحراف	نام انحراف
فروش محصولات	2,580,000,000	3,000,000,000	(420,000,000)	انحراف فروش
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(1,915,000,000)	(1,818,000,000)	(97,000,000)	انحراف بهای تمام شده
سود ناخالص	665,000,000	1,182,000,000	(517,000,000)	انحراف سود ناخالص

انحراف سود ناخالص = سود ناخالص واقعی - سود ناخالص بودجه ای

انحراف فروش = فروش واقعی - بودجه فروش

انحراف بهای تمام شده = بودجه بهای تمام شده - بهای تمام شده واقعی

انحراف نرخ فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد فروش واقعی به نرخ واقعی فروش	1,500,000,000	1,080,000,000
تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش	(2,000,000,000)	(900,000,000)
انحراف نرخ فروش	(500,000,000)	180,000,000

تعداد فروش واقعی به نرخ واقعی فروش محصول آلفا

$$10,000 * 150,000 = 1,500,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ واقعی فروش محصول بتا

$$9,000 * 120,000 = 1,080,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

$$10,000 * 200,000 = 2,000,000,000$$

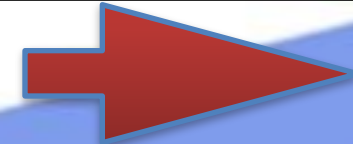
تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$9,000 * 100,000 = 900,000,000$$

جمع انحراف نرخ فروش

$$(500,000,000) + 180,000,000 = (320,000,000)$$

انحراف حجم فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش	2,000,000,000	900,000,000
تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش	(2,400,000,000)	(600,000,000)
انحراف حجم فروش	(400,000,000)	300,000,000

$$10,000 * 200,000 = 2,000,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

$$9,000 * 100,000 = 900,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

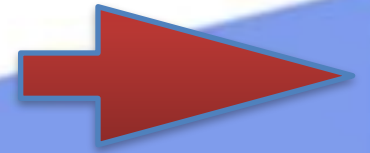
$$6,000 * 100,000 = 600,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$(400,000,000) + 300,000,000 = (100,000,000)$$

جمع انحراف حجم فروش

شرکت نمونه
صورتحساب سود و زیان مقایسه ای
سال ۱۳۹۳



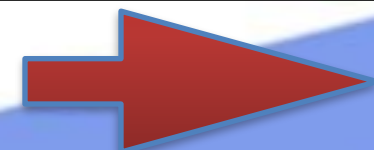
شرح	اطلاعات واقعی	اطلاعات بودجه ثابت	انحراف	نام انحراف
فروش محصولات	2,580,000,000	3,000,000,000	(420,000,000)	انحراف فروش
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(1,915,000,000)	(1,818,000,000)	(97,000,000)	انحراف بهای تمام شده
سود ناخالص	665,000,000	1,182,000,000	(517,000,000)	انحراف سود ناخالص

انحراف سود ناخالص = سود ناخالص واقعی - سود ناخالص بودجه ای

انحراف فروش = فروش واقعی - بودجه فروش

انحراف بهای تمام شده = بودجه بهای تمام شده - بهای تمام شده واقعی

انحراف مقدار فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد	2,533,333,333	633,333,333
تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد	(2,400,000,000)	(600,000,000)
انحراف مقدار فروش	133,333,333	33,333,333

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به
نرخ فروش استاندارد محصول آلفا
 $19,000 * 67 \% * 200,000 = 2,533,333,333$

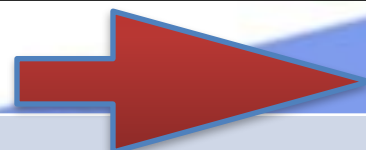
تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به
نرخ فروش استاندارد محصول بتا
 $19,000 * 33 \% * 100,000 = 633,333,333$

تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد محصول آلفا
 $12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$

تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد محصول بتا
 $6,000 * 100,000 = 600,000,000$

جمع انحراف مقدار فروش
 $133,333,333 + 33,333,333 = 166,666,666$

انحراف ترکیب فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد واقعی فروش به نرخ فروش استاندارد	2,000,000,000	900,000,000
تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد	2,533,333,333	633,333,333
انحراف ترکیب فروش	(533,333,333)	266,666,667

تعداد واقعی فروش به نرخ فروش استاندارد محصول آلفا $10,000 * 200,000 = 2,000,000,000$

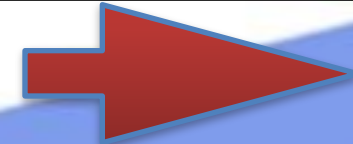
تعداد واقعی فروش به نرخ فروش استاندارد محصول بتا $9,000 * 100,000 = 900,000,000$

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد محصول آلفا $19,000 * 67 \% * 200,000 = 2,533,333,333$

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد محصول بتا $19,000 * 33 \% * 100,000 = 633,333,333$

جمع انحراف ترکیب فروش $(533,333,333) + 266,666,667 = (266,666,666)$

انحراف حجم فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش	2,000,000,000	900,000,000
تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش	(2,400,000,000)	(600,000,000)
انحراف حجم فروش	(400,000,000)	300,000,000

$$10,000 * 200,000 = 2,000,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

$$9,000 * 100,000 = 900,000,000$$

تعداد فروش واقعی به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش محصول آلفا

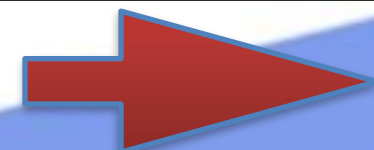
$$6,000 * 100,000 = 600,000,000$$

تعداد بودجه فروش به نرخ استاندارد فروش محصول بتا

$$(400,000,000) + 300,000,000 = (100,000,000)$$

جمع انحراف حجم فروش

انحراف سهم بازار



19,000	تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت واقعی
(20,250)	تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت بودجه ای
(1,250)	انحراف مقداری
166,667	میانگین نرخ استاندارد فروش
(208,333,333)	انحراف سهم بازار

$$135,000 * 14 \% = 19,000$$

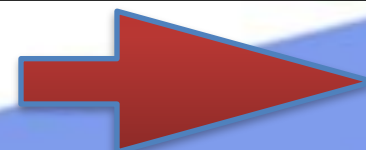
تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت واقعی

$$135,000 * 15 \% = 20,250$$

تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت بودجه ای

انحراف سهم بازار عملکرد مدیران را نسبت به رقبای شرکت نشان می دهد

انحراف اندازه بازار



20,250	تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت بودجه ای سهم شرکت
(18,000)	تعداد فروش بودجه شده کل بازار به نسبت سهم بودجه ای شرکت
2,250	انحراف مقداری
166,667	میانگین نرخ استاندارد فروش
375,000,000	انحراف اندازه بازار

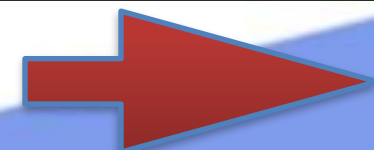
$$135,000 * 15 \% = 20,250$$

تعداد فروش واقعی کل بازار به نسبت بودجه ای شرکت

$$120,000 * 15 \% = 18,000$$

تعداد فروش بودجه شده کل بازار به نسبت بودجه ای شرکت

انحراف مقدار فروش



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به نرخ فروش استاندارد	2,533,333,333	633,333,333
تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد	(2,400,000,000)	(600,000,000)
انحراف مقدار فروش	133,333,333	33,333,333

تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به
نرخ فروش استاندارد محصول آلفا
 $19,000 * 67 \% * 200,000 = 2,533,333,333$

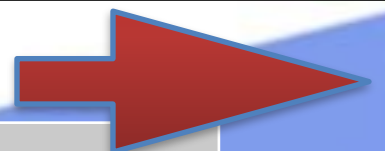
تعداد واقعی فروش با ترکیب مورد انتظار به
نرخ فروش استاندارد محصول بتا
 $19,000 * 33 \% * 100,000 = 633,333,333$

تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد محصول آلفا
 $12,000 * 200,000 = 2,400,000,000$

تعداد بودجه فروش به نرخ فروش استاندارد محصول بتا
 $6,000 * 100,000 = 600,000,000$

جمع انحراف مقدار فروش
 $133,333,333 + 33,333,333 = 166,666,666$

انحراف حجم فروش نهايي



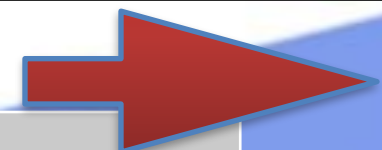
شرح	محصول آلفا	محصول بتا
مقدار فروش واقعي شرکت به نسبت سهم بودجه اي شرکت	12,730	6,270
بودجه فروش	(12,000)	(6,000)
انحراف مقداري	730	270
سود بودجه اي هر واحد محصول	90,000	17,000
انحراف حجم فروش نهايي	65,700,000	4,590,000

مقدار فروش واقعي محصول آلفا شرکت به نسبت بودجه اي $19,000 * 67 \% = 12,730$

مقدار فروش واقعي محصول بتا شرکت به نسبت بودجه اي $19,000 * 33 \% = 6,270$

جمع انحراف حجم فروش نهايي $65,700,000 + 4,590,000 = 70,290,000$

انحراف ترکیب سود ناخالص



شرح	محصول آلفا	محصول بتا
مقدار فروش واقعی شرکت	10,000	9,000
مقدار فروش واقعی شرکت به نسبت سهم بودجه ای شرکت	(12,730)	(6,270)
انحراف مقادری	(2,730)	2,730
سود بودجه ای هر واحد محصول	90,000	17,000
انحراف ترکیب سود ناخالص	(245,700,000)	46,410,000

مقدار فروش واقعی محصول آلفا شرکت به نسبت بودجه ای

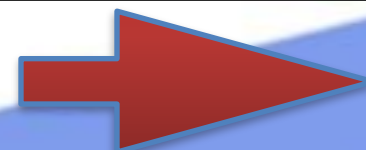
$$19,000 * 67 \% = 12,730$$

مقدار فروش واقعی محصول بتا شرکت به نسبت بودجه ای

$$19,000 * 33 \% = 6,270$$

$$\text{جمع انحراف ترکیب سود ناخالص} = (199,290,000) + 46,410,000 = (245,700,000)$$

انحراف حجم سود ناخالص



شرح	مبلغ ریال
انحراف حجم فروش نهایی	70,290,000
انحراف ترکیب سود ناخالص	(199,290,000)
انحراف حجم سود ناخالص	(129,000,000)